



Aalborg Universitet

AALBORG UNIVERSITY
DENMARK

Online Communities

Sørensen, Henrik; Lassen, Astrid Heidemann; Gorm Hansen, Katrine; Poulsen, Søren Bolvig; Jacobsen, Alexia; Wandahl, Søren

Publication date:
2011

Document Version
Tidlig version også kaldet pre-print

[Link to publication from Aalborg University](#)

Citation for published version (APA):
Sørensen, H., Lassen, A. H., Gorm Hansen, K., Poulsen, S. B., Jacobsen, A., & Wandahl, S. (2011). *Online Communities*. Projekt InnoDoors ved Center for Industriel Produktion, Aalborg Universitet.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal -

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at vbn@aub.aau.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.



Projekt InnoDoors er bygget op omkring dørproducenten JELD-WEN Door Solutions og virksomhedens værdikæde, og skal i samarbejde med virksomhederne i værdikæden skabe et øget fokus på at udnytte potentialet for vækst gennem brugerdreven innovation. Projektet er støttet af Erhvervs- og Byggestyrelsen.

Projektperioden for InnoDoors løber fra 01.10.2009 – 31.12.2011.

Partnere der er involveret i Projekt InnoDoors er:

JELD-WEN Door Solutions, Optimera, Henning Larsen Architects, INWIDO DENMARK, HP3, Abson, DI Byggematerialer, SmartCityDK, Center for Industriel Produktion (Aalborg Universitet), Institut for Arkitektur, Design og Medieteknologi (Aalborg Universitet) og Institut for Mekanik og Produktion (Aalborg Universitet).

Titel

Online Communities

Forfattere

Henrik Sørensen, Astrid Heidemann Lassen, Katrine Gorm Hansen, Søren Bolvig Poulsen, Søren Wandahl, Alexia Jacobsen

1. udgave, Copyright 2011

Udgivet af

Projekt InnoDoors ved Center for Industriel Produktion, Aalborg Universitet

Oplag

1

ISBN

978-87-91831-43-0

Layout

Ida Stougaard Andersen

6	ET STUDIE I ONLINE COMMUNITIES
7	PLANLÆGNING AF STUDIET
8	VALG AF FORUM
10	SPØRGSMÅL OG SVAR
12	ANALYSE OG FORTOLKNING
14	FUNKTIONER OG BEHOV
17	PRIS OG KVALITET
18	KØBSSTEDET / FORHANDLER
20	ETISKE OVERVEJELSER
21	KONKLUSION
22	REFERENCER
23	BILAG - DATAINDSAMLING



Et studie i **Online** Communities

"Online Communities" er et medie for brugere og fagfolk, hvor de kan mødes digitalt for at dele erfaringer, og dette kan anvendes som inspiration indenfor Brugerdreven Innovation. Via "desk research" kan virksomheder opnå adgang til varierende mængder af brugere på en forholdsvist enkelt måde.

Online Communities opstår på forskellige platforme – nogle platforme er hosted af selve virksomheden. Dette er eksempelvis tilfældet med LEGO [*lego.com*]

Inden for byggebranchen finder man brugergenerede hjemmesider, som er drevet på fritidsniveau - f.eks. www.lav-det-selv.dk [*lav-det-selv.dk*]

Lignende sider opstår ligeledes etablerede sociale platforme, som eksempelvis på Facebook [*facebook.com*]

Selvom metoden er blevet anvendt med succes til at kommunikere med slutbrugere om konsum/designprodukter, findes stadig begrænset viden om, hvordan mediet kan bruges af

virksomheder, der producerer produkter, som brugerne traditionelt set har klassificeret som byggemateriale. Derfor har InnoDoors valgt at lave et eksperiment med fokus på kommunikation med slutbrugere om døre via online communities.

I denne rapport beskrives eksperimentets opbygning, resultater og mulige værdi. Vi håber hermed på at kunne give praktisk indsigt i, hvorledes virksomheder fra byggematerialeindustrien kan agere i online communities.

Planlægning af studiet

Studiet strakte sig over 14 dage i sommeren 2011.

Vi har valgt at opsætte et konkret forsøg med fokus på, hvordan slutbrugerne opfatter forskellene på celledøre og massive døre, samt hvordan de oplever merværdien af den dyrere massive dør. Derudover vil vi undersøge, om slutbrugerne er bekendt med muligheden for at vælge mellem forskellige karmløsninger til dørene.



Valg af forum

Som repræsentant for et online community, der specifikt fokuserer på gør-det-selv brugere, har vi valgt siden www.lav-det-selv.dk (fremover lds.dk). Brugerne her er den type slutbrugere, der er aktive og har en holdning til materialer og produkter. Samtidig har lds.dk dokumentation for, at der er masser af aktivitet på siden, hvilket som udgangspunkt bør forandre mere respons.

Vi har valgt at oprette en bruger under navnet LP, for at optræde som en anonym bruger og herved at få så neutral respons som muligt. Vi mener, at en anonym profil er fornuftig i et piloteksperiment, men hvis der skal arbejdes videre med Online Communities, bør virksomheden/netværket af etiske årsager give sig til kende.



Overblik

Forum

Forum > Overblik

Forum - hvad er det?

Forummet her på Lav-det-selv.dk er et samlingssted som giver "fritidsfolk" mulighed for at udveksle erfaringer, stille - og få besvaret spørgsmål, få gode tips, inspiration mm. Tonen er god, ordet er frit og det hele er gratis! [Opret en profil](#) og du kan skrive i [forummet](#) - det eneste vi beder om er, at man overholder vores [simple ordensregler](#).

Herunder kan de se hvad der sker lige nu:



Vi er oppe på...

317296 indlæg i forummet

Lige nu er der...

607 online - klar til at hjælpe

Nyt i forummet

[Stenum](#) startede tråden: [Puch Maxi Speedometer](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)[elmichael](#) svarede på [SV: Forlængerledning og tørretumbler](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)[Håndværkeren](#) svarede på [SV: For lav vand tryk](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)[Always](#) startede tråden: [Lamelgardiner](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)[Håndværkeren](#) svarede på [SV: Forlængerledning og tørretumbler](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)[ilum](#) svarede på [SV: Forlængerledning og tørretumbler](#) en time siden [Tilføj kommentar](#)

Spørgsmål og svar

I første omgang formulerede vi et forholdsvis åbent spørgsmål, for at høre folks generelle holdning til emnet. Spørgsmålet blev postet under overskriften: "Valg af nye indvendige døre"

Følgende indlæg blev postet:

"Hej med jer

Vi er i gang med at vælge nye døre, og er virkelig i tvivl om, hvilke vi skal vælge. Der er celledøre og der er massivedøre, hvad får man mere for pengene?

Op så er der det med karmene, man kan få alm. træ-karme, men kan få flex-karm og man kan få uden karme.

Så er der nogen, som har nogle forslag til løsninger evt. uden karme, eller dårlige erfaringer med denne løsning? Hvad vinder man ved massive døre frem for celledøre?

Håber I kan give en hjælpende hånd.

Mvh

LP "

Som udgangspunkt har vi været enige om, at en responsmængde på 10-15 svar vil være tilfredsstillende ifht. at få en fornemmelse af, hvilken værdi deltagelse i en online community vil kunne give i InnoDoors-regi. Hvis der dukker yderligere relevante informationer/spændende holdninger op, vil vi forfølge dem for at få så meget feedback som muligt. Det skal også nævnes, at det for vores vedkommende har været nødvendigt at poste kommentarer/tillægsspørgsmål løbende, med henblik på at bibeholde opmærksomheden på blogindlægget.

I alt har vi fået respons på vores indlæg 9 gange, og vi nåede altså ikke det ønskede antal. Vi mener dog stadig, at studiet kan give os et indtryk af potentialet for interaktion i online communities, og derfor kan udlede brugbart input til vores viden om slutbrugernes kendskab til døre og dørløsninger.



Analyse og fortolkning

Studiet har, som tidligere nævnt, til formål at finde ud af, hvordan slutbrugerne opfatter forskellene på celledøre og massive døre, og hvordan de oplever merværdien af den dyrere massive dør. Derudover vil vi også gerne forstå, hvorfor brugerne er villige til at hjælpe hinanden og fortælle om deres oplevelse af købsituationen.

Vi har valgt at foretage en tematisering af de svar, som vi har fået på www.lav-det-selv.dk. De tre gennemgående temaer vi har kunnet identificere er:

1. Funktioner og behov
2. Pris og kvalitet
3. Købsstedet/forhandler.

Temaerne skal tolkes som en form for grundlæggende kriterier, som slutbrugerne baserer deres købsbeslutning på. Under hvert tema kan vi yderligere fortolke på de forskellige udsagn om henholdsvis celledøre og massive døre.

Al indsamlet data kan findes i bilag.



Funktioner og behov

Der er generelt et stort kendskab til, hvilke døre der findes, og hvilke funktioner disse døre har. Derfor er det, ifølge en slutbruger, også nødvendigt, at finde ud af, hvad ens behov er, inden man køber en dør:

"Men ellers skal du jo beslutte dig for hvad dine døre skal kunne. (Eller hvorfor der overhovedet skal være nogle døre) Hvis de alligevel altid står åbne kan det jo være lige meget. :o)"


Det lader altså til, at man bør vælge dør efter behov og derfor også efter hvilke rum, der er forbundet til døren. Respondenten påpeger endvidere, at en dør ikke nødvendigvis altid er løsningen, for "hvis de alligevel altid står åbne, kan det jo være lige meget". Det hentyder til, at dørproducenter bør tænke mere i kreative åbninger mellem rum fremfor i konkrete døre.

I det næste citat uddyber samme respondent hvilke typer af døre, der findes, samt hvilke funktioner de har:

"Så er der lyd. Men hvis det bare er alm gipsvægge uden lydkrav er det jo nærmest tosset at montere massive døre. (lyddøre).

Så er der døre med glas, som faktisk kan være en rigtig god ide til forbindelse til mørke gangarealer.

Så er der skydedøre, som er velegnede til at hænge en dart-skive på.



Og foldedøre. Og bambusforhæng. Kendt fra fjernøstlige glædeshuse. Har jeg hørt. :o)

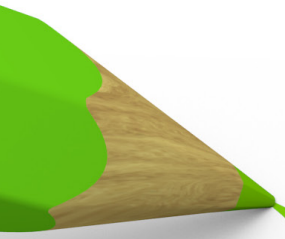
Så du har ret. Der er meget at vælge imellem. "

Vi tolker dette som, at der er behov for større gennemsigtighed i antallet af muligheder og funktioner, således at slutbrugeren hurtigt kan gennemskue, hvilken dør der opfylder de behov, den pågældende har. Respondenten fortæller ikke direkte, at han har et behov for større gennemsigtighed, men han nikker genkendende til, at det er svært at orientere sig, og har forståelse for, at vi er forvirrede over det store udvalg.

En anden slutbruger kommer ligeledes ind på, at man bør vælge dør efter behov og hvilke rum, som døren er forbundet til:

"De massive døre er jo mere lyddæmpende. Af den grund har vi valgt dem. Alternativt kan man også tage de massive til toilet, soveværelse, værelser osv. Og så en billigere celledør til de øvrige rum."

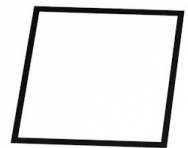
Det tolker vi som om, at der fra dørproducenters side bør være større fokus på at designe døre, der kan tilpasses præcist de rum, som dørene er forbundet til, og at de skal være bedre til at formidle dette samt dørenes kvalitet ud til brugerne.



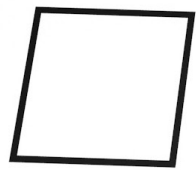
Excellent



Good



Satisfactory



Poor

Pris og kvalitet

I dette tema er der i høj grad fokus på en skelnen mellem massive døre og celledøre. I det første citat diskuteres både pris og kvalitet og sammenhængen mellem dem:

"Vi satte nye døre i huset i foråret, vi valgte swedoor compact massive døre, de koster ikke alverden mere end celledøre, tror vi gav 800 kr pr. dør også er kvaliteten bare så meget bedre, metal hængsler, langt flottere og tykkere maling lak også føles den bare mere af rigtig kvalitet. til sammenligning skulle vi have en glasdør ind til vores stue, det blev også en swedoor, men den billige fyldningsdør model, da compact glasdøren kostede over 4000 kr, det er himmel til forskel på lakken og finishen, og hængslerne på den billige dør(hvis man mener 1500 kr er billigt) er delvist i plastik så de kan give sig en smule.."

Ifølge ovenstående respondent bør man altså vælge en massiv dør, fordi kvaliteten er meget højere og dette på trods af, at den er dyrere end en celledør. Prisen har dog også betydning, og hænger i høj grad sammen med kvalitet. Respondenten fravalgte en glasdør til 4000 kr., fordi den var for dyr, men påpeger også, at der er "himmel til forskel på

lakken og finishen, og hængslerne på den billige dør", som vedkommende valgte i stedet for glasdøren. Heraf kan vi udlede, at den konkrete pris ikke er altafgørende, men at det er konceptet "value for money", der skal fremhæves. Brugeren vil gerne betale for kvalitet op til en vis pris (her 4000 kr.). Således kan dørproducenter med fordel øge kommunikationen af kvaliteter ved lidt dyrere produkter, snarere end at konkurrere på pris.

En anden respondent fremhæver ligeledes forskellen på kvalitetsforskellen mellem massive døre og celledøre:

"Jeg ville ikke vælge celledøre, de er papirstynde og når man lukker/åbner føles det som at bladre i en A4 blok."

Denne respondent peger på, at "følelsen af kvalitet" er væsentlig og afgørende for valget af døre. Information der inddrager elementer af, hvordan kvalitet opfattes (mærkes, høres, duftes etc.) kan også med fordel anvendes, med henblik på at give brugeren en oplevelse af "value for money".



Købsstedet/forhandler

Dette tema omhandler slutbrugernes overvejelser om, hvorfra de skal købe den pågældende dør. Igennem de svar vi har fået, udtrykker slutbrugerne deres holdning til online køb og sammenligner det med køb i et byggemarked. Respondenterne er tilhængere af online køb. Men vi mener dog ikke, det er tilfældigt, at disse slutbrugere også i forvejen besøger sider som lav-det-selv.dk, og svarer på spørgsmål i en online community. De føler sig tilsyneladende trygge ved begge dele, og IT er således en integreret del af deres måde at agere på.

Vi argumenterer, at IT som medie i fremtiden vil blive en stadig større del af hverdagen for en stadigt stigende andel af brugere. Dette gør sig gældende for både inspiration til design/udtryk af døren og integration med hjemmet, information om de konkrete produkter, følelse af "value for money" og køb af produktet. Heraf kan det udledes, at dørproducenter bør have en langt større tilstedeværelse i elektroniske medier og en langt stærkere mediestrategi, da brugerne ikke kun har brug for konkret information om produkter (elektroniske brochurer), men også i stigende grad vil søge at få dækket andre behov i købsprocessen herigennem.

Nedenfor fremgår den første respondents holdning til online køb:

"Der var flere ting der gjorde, at vi valgte en online leverandør frem for en lokal butik.

1.

Et par af dem var:

2.

Levering til adressen

3. Rådgivning fra eksperter indenfor døre (byggebilligt.dk sælger kun døre, i modsætningen til et lokalt byggemarked)

Ganske fornuftige priser og et større udvalg"

Det væsentlige i ovenstående er især respondentens udtalelse om rådgivning. Her tolker vi det som om, at den sædvanlige ansigt-til-ansigt-rådgivning af en sælger i et byggemarked bliver vraget af denne slutbruger til fordel for specialiseret rådgivning inden for døre – på trods af at rådgivningen ikke finder sted i samme rum. Sagt med andre ord; specialiseret rådgivning over nettet prioriteres højere, og passer til respondentens livsstil. Denne faktor er bestemt essentiel for dørproducenter at forholde sig aktivt til.

Udover den specialiserede rådgivning fremhæver respondenter ligeledes levering og fornuftige priser. Samme præference har slutbrugeren nedenfor:

"Jeg har ikke den store holdning til, om det skal være massiv eller celle. Vi købte nogle celledøre på byggebilligt.dk. De har et fint udvalg af indvendige døre og måske en karm du kan bruge? Alt gik glat, så der har du måske en løsning (de har vist ikke massive døre). God sommer!"

Heraf tolker vi, at tilgængeligheden af produktet er væsentligt for slutbrugeren – vedkommende kan sidde i sit eget hjem og købe en dør, 24 timer i døgnet. Igen bliver det vanlige køb i byggemarkedet fravalgt. Slutbrugeren fortæller også, at den fortrukne hjemmeside ikke sælger massive døre, hvilket betyder, at der er et begrænset udvalg på hjemmesiden. Begrænsede muligheder kan vurderes både positivt og negativt. Få produkter skaber gennemsigtighed i købsprocessen, og gør det derfor nemt at tage stilling til købet. Så længe disse få produkter rammer kundens behov, kan dette være en meget fordelagtig strategi. Omvendt ved vi også, at mange kunder ønsker produkter, der passer til lige præcis deres hjem/behov (Lassen, et al. 2010), og derfor kan et bredere sortiment i et byggemarked selvfølgelig være en fordel. For at kunne bringe det brede sortiment i spil som en reel fordel, forudsættes det dog, at der arbejdes med at skabe overskuelighed, og at der skabes en måde at facilitere brugerens beslutningsproces.

The background of the slide is decorated with clusters of colorful bottle caps. These caps are arranged to form abstract, organic shapes that resemble the outlines of continents or islands. The colors of the caps include red, blue, green, yellow, orange, and white. The largest cluster is in the top left, with others scattered around the text area and towards the bottom right.

Etiske overvejelser

I forbindelse med vores studie af online communities finder vi det desuden relevant at forholde os til etiske aspekter. Man kan diskutere, hvorvidt vi skulle have afsløret vores virkelige ærinde om at afprøve kommunikationsmetoden. Vi valgte at undlade det, fordi vi frygtede, at vi på den måde ville påvirke respondenters svar, og at svarerne således ikke ville repræsentere et oprigtigt svar fra én byggeinteresseret til en anden. Brugere kunne føle, at vi overvågede og testede dem, og det kunne muligvis afskrække dem fra at besvare vores spørgsmål. Vi vil også påpege, at vores anonyme optræden i forummet i princippet ikke er anderledes end de andre brugere i forummet – alle har brugernavne, som ikke nødvendigvis er deres egne. Dog har vi udtalte hensigter med vores spørgsmål, og det er denne kendsgerning, som man kan sætte et etisk spørgsmålstejn ved.

Konklusion

Som udgangspunkt er Online Communities (i dette tilfælde www.lav-det-selv.dk) et godt medium til at få en hurtig respons på konkrete spørgsmål og problemstillinger. Herigennem kan man som afsender få informationer, der kan anvendes til produkt- og serviceoptimeringer samt til at få inspiration til nye produktidéer.

Udfordringen i at anvende denne metode til at indsamle viden om brugernes behov og holdninger, er, at afsender jævnligt bør monitorere udviklingen i forummet og holde diskussionen i gang. Hvis man ikke er opmærksom på dette, samt på at vurdere og forfølge de mulige emner, som dukker op undervejs, kan det give anledning til, at interessen hurtigt dør ud, og den potentielle datamængde reduceres.

Anbefalingen er derfor at teste metoden igen på flere typer af spørgsmål, hvor der er både konkrete problemstillinger fra dørproducenten, og indlæg som går på holdninger og forventninger til et produkt. Det kunne eksempelvis være til 'grønne' byggematerialer, herunder døre og vinduer.

Det er dog også værd at overveje, om udgangspunktet var optimalt. I den oprindelige tråd stillede vi flere spørgsmål om både karme og forskellige typer af døre, hvilket kan medføre, at fokus bliver uklart og modtager af den grund fravælger at svare. Man bør bestemt overveje, om man skal snævre spørgsmålene ind til et enkeltstående spørgsmål som:

- Hvad er fordelene og ulemperne ved massive døre?
- Hvad er fordelene og ulemperne ved celledøre?
- Hvilke overvejelser gør du dig, når du skal købe en ny dør?

Hvis man derudover gerne vil vide noget om karme osv., kan man oprette en ny tråd med et nyt spørgsmål eller muligvis stille spørgsmålet længere nede i den oprindelige tråd.

Referencer

Bog

Lassen, et al. 2010

Hjemmesider

<http://www.facebook.com/pages/G%C3%B8r-det-selv-og-del/126539630790713?ref=ts> [05.12.11]

<http://www.lego.com/en-us/createandshare/default.aspx> [05.12.11]

www.lav-det-selv.dk [05.12.11]

Bilag - dataindsamling

28. juni 2011 08:20

Hej med jer

Vi er i gang med at vælge nye døre, og er virkelig i tvivl om, hvilke vi skal vælge. Der er celledøre og der er massivedøre, hvad får man mere for pengene?

Og så er der det med karmene, man kan få alm. træ-karme, men kan få flex-karm og man kan få uden karme.

Så er der nogen, som har nogle forslag til løsninger evt. uden karme, eller dårlige erfaringer med denne løsning? Hvad vinder man ved massive døre frem for celledøre?

Håber I giver en hjælpende hånd.

Mvh

LP

28. juni 2011 08:56

Indvendige døre uden karme. Hvor ser du det henne?

Men ellers skal du jo beslutte dig for hvad dine døre skal kunne (Eller hvorfor der overhovedet skal være nogle døre).

Hvis de alligevel altid står åbne kan det jo være lige meget. :o)

Går ud fra at formelle krav mht. brand er afklaret.

Så er der lyd. Men hvis det bare er alm gipsvægge uden lydkrav er det jo nærmest tosset at monterer massive døre. (lyddøre).

Så er der døre med glas, som faktisk kan være en rigtig god ide til forbindelse til mørke gangarealer.

Så er der skydedøre, som er velegnede til at hænge en dart-skive på.

Og foldedøre. Og bambusforhæng. Kendt fra fjernøstlige glædeshuse. Har jeg hørt. :o)

Så du har ret. Der er meget at vælge imellem.

28. juni 2011 10:14

Spørger mener helt sikkert døre uden gereichter. Det kan se flot ud, men hvis huset ikke er lavet til det kan det måske være svært at få pænt. Dørhuller er jo en del større end døren inkl karm, og det hul skal jo fyldes ud med noget.

Massive døre, compact eller hvad de hedder, er helt klart mere lækre i kvaliteten end celledøre. En celledør er det rene pap ved siden af.

28. juni 2011 11:15

Vi satte nye døre i huset i foråret, vi valgte swedoor compact massive døre, de koster ikke alverden mere end celledøre, tror vi gav 800 kr pr. dør også er kvaliteten bare så meget bedre, metal hængsler, langt flottere og tykkere maling lak også føles den bare mere af rigtig kvalitet. til sammenligning skulle vi have en glasdør ind til vores stue, det blev også en swedoor, men den billige fyldningsdør model, da compact glasdøren kostede over 4000 kr, det er himmel til forskel på lakken og finishen, og hængslerne på den billige dør(hvis man mener 1500 kr er billigt) er delvist i plastik så de kan give sig en smule..

Jeg er ikke i tvivl om hvad jeg ville vælge.

Vi købte det hos bygma online, de havde tilbud på dørene og flexkarme på det tidspunkt, så vi fik dørene (swedoor compact) til 799 kr stykket, og flexkarme til 499 kr stykket samt gerigter til 299 stykket, de har dog ikke de tilbud mere, men det kan være det kommer igen, ellers sælger samtlige bygge-

markeder swedoor compact til 899 næsten hver uge i størrelsen 72.5-204.

28. juni 2011 20:16

De massive døre er jo mere lyddæpende. Af den grund af vi valgt dem. Alternativt kan man også tage de massive til toilet, soveværelse, værelser osv. Og så en billigere celledør til de øvrige rum

Døre uden karme, det har jeg aldrig set. Flexkarmene er vel smarte når man ikke har et murmål der er præcist de 130 som mange karme er.

29. juni 2011 08:16

(LP: postet for at holde tråden i gang)

"Ja, Jeg mener karme uden gerichter, ikke selve karmen, undskyld begrebsforvirringen, men der er bare mange ting at holde styr på (gerichter, karme/flex, bundstykker, ramme, fyldninger, celle, massiv, paneler), udover alle valgmulighederne.

@Naveren: Når du siger, at huset skal være lavet til det, er det så noget med materialer i vægkonstruktionen, og/eller om det er i lod, vatter, mv.?

Hvad er jeres erfaringer med flexkarme, er det en gang plastik? For de kan vel ikke være i træmaterialer og så samtidig være fleksible, eller hvordan?"

29. juni 2011 14:43

Det eneste der er flex ved flexkarme, er tykkelsen på karmen kan justeres, og det er fordi der bruges en speciel type gerigter som sættes "ind" i et spor i karmen, og jo længere man trykker gerigten ind, jo tyndere bliver karmen, derfor kan det bruges hvis dørhulsdybden ikke er standard størrelse.

Den er af "træ" men sådan noget presset træ af en art, gerigten altså, karmen er almindelig fyretræ.

Jeg synes dog det var ganske smart, samlinger er næsten usynlige og man skal ikke spartle og male huller i gerigten efter dykkere..

01. juli 2011 09:11

(LP: postet for at holde tråden i gang)

"Det er selvfølgelig smart med de flexkarme, det kan jeg godt se.

Men hvordan med karme uden gerichter, hvor selve karmen er fuget fra begge sider hele vejen rundt, er det ikke en løsning der er værd af gå efter?

Jeg har set det et sted engang, hvor de havde fugen i samme farve som væggen, jeg synes det så rigtig fint ud, og det var lidt anderledes end de typiske danske gerichter med de skrå samlinger i hjørnerne.

Håber der er nogle der har erfaringer med denne type dør-løsning?"

01. juli 2011 15:29

Hvis dørhullet ikke er lavet til en gereichtløs afslutning, er det nok svært at få pænt. Med mindre du tager en murer/maler med på råd.

2. juli 2011 09:59

LP svar

@tømrrersvenden: Hvorfor valgte I at købe gennem billigbyg.dk fremfor en tømmerhandel eller et byggemarked? vil man ikke kunne få bedre produktvejledning i byggemarkederne?

08. juli 2011 10:13

Jeg har ikke den store holdning til, om det skal være massiv eller celle. Vi købte nogle celledøre på byggebilligt.dk. De har et fint udvalg af indvendige døre og måske en karm du kan bruge? Alt gik glat, så der har du måske en løsning (de har vist ikke massive døre). God sommer!

12. juli 2011 11:21

Jeg ville ikke vælge celledøre, de er papirstynde og når man lukker/åbner føles det som

at blade i en A4 blok.

Vi valgte Sweddoors kompakt døre og vi er fuldt ud tilfredse med dem. Vi købte dem hos Johannes Fog, de havde lige været på tilbud -25%, men vi kom for sent. Talte med en rådgiver og han kunne desværre ikke give os samme rabat men 23% kunne vi da få.

Så husk at spørge om rabat, især når det er et større parti der skal købes.

12. juli 2011 11:26

LP svar

At forhandle om prisen samt en bedre vejledning om produktet er vel også en af fordelene ved at handle i byggemarkeder og tømmerhandel?!

Jeg tror vi vil forhøre os i de forskellige byggemarkeder i byen. På de svar jeg har fået herinde, ser det ud som om, det er Swedoor og deres kompakte døre, som er det rigtige at gå efter?!

12. juli 2011 19:05

Der var flere ting der gjorde, at vi valgte en online leverandør frem for en lokal butik.

Et par af dem var:

1. Levering til adressen
2. Rådgivning fra eksperter indenfor døre (byggebilligt.dk sælger kun døre, i modsætningen til et lokalt bygge-marked)
3. Ganske fornuftige priser og et større udvalg

Men held og lykke med projektet uanset!